المادة: مبادئ علم الاقتصاد

المستوى الأول

....

المحاضرة الأولى

الموضوع : نظرية العرض

أولا: محددات العرض

مفهوم العرض :

يتحلل عرض سلعة (أو خدمة) ما إلى نوعين : عرض فردي وعرض كلي يتكون من مجموع العروض الفردية ..(أما العرض الفردي) فهو عرض المنتج الفرد ، ويدل على (الكميات المختلفة) من السلعة (أو الخدمة) التي يكون المنتج الفرد (أو الوحدة الاقتصادية الواحدة) على استعداد لبيعها منها، عند (الأثمان المختلفة) لها ، خلال (فترة زمنية معينة).

بينما (العرض الكلي) يقصد به مجموع (الكميات المختلفة) من السلعة (أو الخدمة) التي يكون كل المنتجين (أو الوحدات الاقتصادية) على استعداد لبيعها منها عند (الأثمان المختلفة) لها، خلال (فترة زمنية معينة).

أركان العرض :

ومن هذا التعريف للعرض بنوعيه ، يتضح أنه حتى يكون العرض اقتصاديا ، فلابد من تو افر أركان ثلاثة فيه هي :

الأول .جدية العرض : (أي التزام البائع بالبيع) :

بمعنى أن يكون البائع (أو المنتج أو المشروع) قادراً مالياً على إنتاج السلعة ، وأن يلتزم ببيعها عند ثمن معين.

الثاني .زمنية العرض : (أي اقتران العرض بزمن معين):

ويلعب عنصر الزمن دوراً كبيراً في تحديد العرض، وذلك أن الكميات المعروضة من السلعة تختلف من وقت لآخر من الصيف للشتاء مثلاً ، أو من حالة التضخم إلى حالة الانكماش ، كما أنها تختلف من سلعة لأخرى بحسب (مدة إنتاجها) إذ يزيد ويقل حجم عرضها بحسب طول وقصر مدة إنتاجها.

وعموماً فإن العرض يختلف من مدة إلى الأخرى من مدة التحليل المختلفة ، فيزيد بزيادة المدة وينخفض بانخفاضها.. ففي خلال(المدة القصيرة جداً) ، فعلى الرغم من إنها لا تسمح بإجراء أي تغيير في الإنتاج فيها لزيادة المعروض من السلع ، إلا أنه يمكن زيادة العرض خلالها أو تخفيضه عن طريق (المخزون) من السلع.

(وفي المدة القصيرة) يمكن زيادة العرض فيها، لأنها يمكن خلالها تشغيل الجهاز الإنتاجي أكثر بتغيير رأس المال المتداول (من مواد أولية وعمال) . كما أن فرصة زيادة العرض تكون كبيرة (في المدة الطويلة) لأنها تسمح بتغيير حجم المشروع الواحد والمشروعات مجتمعه. كما يزيد العرض أكثر مما تقدم في(المدة الطويلة جداً) لأنها تشهد تغيير كل العوامل المتقدمة وكذا تغيير الفن الإنتاجي.

<u>الثالث .سعرية العرض : (أي اقتران العرض بثمن معين) :</u>

ويعني استعداد المنتج لأن يبيع السلعة عند ثمن معين. وهو الثمن الذي يتساوى مع النفقة المتوسطة للإنتاج محققاً (الربح العادي) للمنتج، أو الذي يتجاوز تلك النفقة محققاً له (ربحا غير عادي).

ويلعب الثمن مع العرض دروا معيناً يتأثر فيه حجم هذا العرض بالتغيرات التي تطرأ على الثمن . فتتغير سلسلة الكميات المعروضة من السلعة (أو الخدمة) ، بسلسلة التغيرات التي تطرأ على أثمانها خلال الفترة الزمنية الواحدة ويحكم هذه (التدفقات) قانون العرض.

قانون العرض :

<u>ويتلخص قانون العرض في وجود (علاقة طردية) بين الثمن والكمية المعروضة من السلعة :</u>

<u>فكلما ارتفع الثمن ارتفعت الكمية المعروضة من السلعة.. وكلما انخفض الثمن انخفضت الكمية المعروضة من السلعة.</u>

العرض الفردي:

يتعلق العرض الفردي بعرض المنتج الفرد ، ويدل على (الكميات المختلفة) من السلعة (أو الخدمة) التي يكون المنتج الفرد (أو الوحدة الاقتصادية الواحدة) على استعداد لبيعها منها ، عند (الأثمان المختلفة) لها، خلال فترة زمنية معينة .

ونتعرف على كيف ينشأ وكيف يتكون ، وكيف يتغير هذا العرض الفردي، في عرين متتاليين على الوجه التالي :

الفرع الأول : نشأة وتكون العرض الفردي.

الفرع الثاني : تغيير العرض الفردي.

نشأة وتكون العرض

نشأة العرض :

المنتج كرجل اقتصادي رشيد حين (يقرر إنتاج) سلعة ما لعرضها في السوق ، فإنه يبغي من ذلك تحقيق أكبر (إيراد) ممكن بأقل (نفقة) ممكنة . لذا فإنه يوازن بين هين الأمرين فإذا جاوزت (إيرادات) بيعها ، (نفقات) إنتاجها ، قرر عرضها ، وإذا تساويا توقف عن عرضها.

وعلى ذلك فلا (ينشأ العرض) إلا حينما يقرر المنتج (أو المشروع) فعلا بيع السلعة (بثمن) يتجاوز (نفقة) إنتاجها . وبالتالي فإن (الثمن والنفقة) يعدان العنصران اللذان منهما (يتكون العرض).

تكون العرض :

يتكون عرض المنتج (أو المشروع) حينما (يقرر تحديد الكمية) التي سيعرضها من السلعة التي ينتجها . وهو لا يحدد هذه الكمية إلا حينما (يتساوى إيرادها الحدي مع نفقتها الحدية . فهنا يتحدد (مستوى الإنتاج) الذي هو في نفس الوقت (مستوى العرض) . ذلك أنه لو توقف المشروع قبل ذلك لضحى بإنتاج وحده تعود عليه بإيراد يتجاوز نفقة

إنتاجها، أي لضاعت عليه فرصة لتحقيق ربح أكبر.

كما أنه لو استمر بعد ذلك لتحمل تكلفة إنتاج وحدة تعود عليه بإيراد يقل عن نفقة إنتاجها، أي لتحمل خسارة . وبالتالي فمن من مصلحته أن يتوقف عند الوحدة التي يتساوى عندها إيرادها الحدي مع نفقتها الحدية. إذ عندها سيحقق أكبر ربح (أو إيراد) ممكن بأقل (خسارة) أو نفقة ممكنة ، حيث يتحقق (توازن المنتج).

وعلى ذلك فإن المنتج إذا ما انتقل إلى السوق ، فإنه يوازن بين (ثمن) بيع الوحدة المنتجة في السوق ، و (النفقة المتوسطة) لإنتاجها، فإذا تساويا فمعنى ذلك أنه حقق (ربحه العادي) ، وإذا تجاوز ثمنها نفقتها المتوسطة ، فقد غل بذلك (ربحا غير عادي) ، وإذا قل ثمنها عن نفقتها المتوسطة فقد تحمل بذلك قدرا من خسارة .

ولكن دراسة نشأة وتكون العرض في مستواه وكميته تفترض بداهة عدم تأثره بأية ظروف أخرى . وهو فرض يبعد كثيراً عن الو اقع يتم إتباعه لدواعي التحليل ليس إلا ، وذلك لأن العرض يتأثر في تكوينه وفي الكمية المعروضة منه بمجموعة من العوامل التي تغيره والتي نتعرف عليها من خلال الفرع التالي.

<u>تغيير العرض الفردي:</u>

عند دراسة كيف ينشأ العرض الفردي وكيف يتكون ، تم افتراض (ثبات) أية عوامل يمكن أن تؤثر عليه. وعلمنا أن (توازن المشروع) يتحقق عند الوحدة التي يتساوى إيرادها الحدي مع نفقتها الحدية ، حيث عندها سيحقق المشروع (أو المنتج) أكبر ربح (أو إيراد) ممكن بأقل نفقة ممكنة .

وسيجري هنا التعرف على هذه العوامل التي تؤثر في العرض الفردي ، والتي تتمثل في (الثمن وظروف العرض) وكيف تؤثر التغيرات التي تقع فيها في (توازن المشروع) فتصيبه بالخلل، الذي تجعله يعيد التوازن في ضوء هذه التغيرات الجديدة.

مع مراعاة أنه عند دراسة أثر تغيرات الثمن في العرض، فسيتم افتراض ثبات ظروف العرض ، والعكس بالعكس عند بحث أثر تغيرات ظروف العرض في العرض فسيفترض ثبات الثمن.

أولا : تغير العرض الفردي بتغير الثمن :

بافتراض ثبات ظروف العرض ، فإن العرض يتأثر (في المدة القصيرة جدا) بالتغيرات التي تحدث في الثمن . ويحكم العلاقة بين هذين المتغيرين (الثمن والكمية المعروضة) من السلعة ، قانون العرض السابق ذكره دون الاستدلال عليه.. لذلك فسنحاول هنا بيان كيفية تحققه في المدة القصيرة جداً (أي في لحظة).

قانون العرض :

ويعني وفقا ما ذكر قبلا . أنه كلما ارتفع ثمن السلعة كلما زادت الكمية المعروضة منها وكلما انخفض ثمن السلعة كلما انخفضت الكمية المعروضة منها.

وعلى ذلك فإن قانون العرض يدل على وجود (علاقة طردية) بين هذين المتغيرين : (ثمن السلعة وكميتها) ، يكون فيها (الثمن) هو (المتغير المستقل) ، بينما تكون الكمية المعروضة هي (المتغير التابع) لها . ويمكن صياغة هذه العلاقة الطردية بينهما من خلال ما يسمى (بجدول العرض).

تفسير قانون العرض :

السبب في حدوث هذه العلاقة الطردية بين (الثمن والكمية المعروضة) ، يفسره (عامل الربح) وهو هدف المشروع. فالمنتج (أو المشروع) يهدف من مشروعه الحصول على أكبر (إيراد) ممكن بأقل (نفقة) ممكنة . لذا فإنه يوازن دائما بين (ثمن السلعة) و (نفقة إنتاجها).

فإذا زاد ثمنها عن نفقة إنتاجها ، توقع ارتفاع ربحه فزاد عرض السلعة .

وإذا قل ثمنها عن نفقة إنتاجها ، توقع انخفاض ربحه ، فقلل عرض السلعة .

(ثانيا) تغير العرض الفردي بتغير ظروفه :

فكما أنه عند دراسة أثر تغيرات الثمن على العرض تم افتراض بقاء ظروف العرض على حالها (أي ثباتها) ، فإنه

هنا كذلك يتم افتراض ثبات الثمن دون تغيرلدراسة أثرتغيرظروف العرض الفردي عليه .

وعلى ذلك فإن الذي يحكم المنتج (أو المشروع) في عرضه لسلعته هو مدى تحقيقه (لهدفه) من إنتاجها (وهو عامل الربحية) أي تحقيق أكبرربح ممكن بأقل نفقة ممكنة. لذا فإنه إذا تغيرت الظروف المحيطة بالعرض، فإنه لن يغير من الكمية المعروضة من سلعته بالقدرالذي يحقق له هذا الهدف الربحي . والظروف التي تؤثرفي العرض كثيرة تركزعلى أهمها وأظهرها تأثيرا عليه ، وهي أربعة :

1 . نفقة الإنتاج :

تعد نفقة الإنتاج هي أحد طرفي الموازنة التي يجريها المنتج (أو المشروع) لتحقيق هدفه الربحي من إنتاجه ، وهو تحقيق أكبرربح ممكن بأقل نفقة ممكنة. وبالتالي فإنه إذا انخفضت نفقة إنتاج سلعة ما ، فمعنى ذلك أن فرصة منتجها في تحقيق ربح أعلى ستكون أكبر، مما يجعله يزيد من عرضها ، وإذا و اقع العكس وارتفعت نفقة إنتاج السلعة، خفض المنتج من عرضها تجنبا لأية خسارة تصيبه من جراء ذلك .

ويل ذلك على أن العلاقة بين التغيرات التي تحدث في العرض بسبب التغيرات التي تقع في نفقة الإنتاج (علاقة عكسية) ، لذلك تعد نفقة الإنتاج هي أهم الظروف التي تحيط بالعرض وتؤثرفيه. وإن كان يلاحظ أن نفقة الإنتاج تتأثر بالتغيرات التي تحدث في مكوناتها كالضرائب التي تزيد منها والإعانات التي تخفض منها و أثمان عناصرالإنتاج التي تزيدها بارتفاعها ، وتنقصها بانخفاضها ، على ما يتضح من الظرف التالي.

2 . التغيرات في أثمان عناصرالإنتاج :

فتتكون نفقة الإنتاج من الكميات التي يشتريها المنتج من خدمات عناصرالإنتاج التي يستخدمها في إنتاج سلعته (من أرض ورأس مال وعمل) . فإذا ارتفع ثمن أحد العناصرأوكلها، أدى ذلك إلى ارتفاع نفقة إنتاج السلعة ، مما يخفض من الكمية المعروضة منها وإذا انخفضت أثمان عناصرالإنتاج انخفضت نفقة الإنتاج وارتفعت بالتالي الكمية المعروضة من السلعة . وهو ما يدل على أن العلاقة بين أثمان عناصرالإنتاج والكمية المعروضة من السلعة (علاقة عكسية) كذلك.

3. التغير في أثمان السلع الأخرى :

فيتأثر عرض السلعة بتغيرات أثمان السلع الأخرى بفعل (عامل الربحية) . ذلك أن ثبات ثمن السلعة في الوقت الذي ترتفع فيه أثمان السلع الأخرى مثلا ، يعني أنها ستصبح أقل ربحية من السلع الأخرى ، وبالتالي أقل عرضا منها ، والعكس بالعكس في حالة انخفاض أثمان السلع الأخرى.

وإن كان ذلك يتوقف على ما إذا كانت تلك السلع متكاملة أم بديلة ، أم متنافسة أم مستقلة ، على النحو السابق ذكره تفصيلا عند دراسة الطلب. وكذا بحسب مدى قدرة عناصر الإنتاج على الانتقال من فرع إنتاجي لآخر.

4. مستوى الفن الإنتاجي :

فتتأثر الكميات المنتجة من السلعة بمستوى المعرفة العلمية والتقنية المستخدمة في إنتاجها في علاقة طردية بينهما . فكلما تقدم مستوى الفن الإنتاجي المستخدم في إنتاج سلعة ، كلما انخفضت نفقة إنتاجها وزادت الكمية المعروضة منها وكلما تدهور مستوى الفن الإنتاجي، كلما ارتفعت نفقة إنتاجها، و انخفضت الكمية المعروضة منها.

بذلك يكون قد تم التعرف على النوع الأول من نوعي العرض وهو (العرض الفردي) ، وبقي أن يتم دراسة نوعه الثاني المتمثل في (العرض الكلي) ، وهو ما قد تم إفراد المطلب التالي لبيانه.

العرض الكلي:

ونتحدث عن العرض في مفهومه ومحدداته ، ومدى تغيره بتغير ظروفه.

مفهومه :

يقصد بالعرض الكلي (أو عرض السوق)، مجموع (الكميات المختلفة) من السلعة (أو الخدمة) التي يكون كل المنتجين (أو الوحدات الاقتصادية) على استعداد لبيعها منها عند الأثمان المختلفة لها، خلال (فترة زمنية معينة).

محدداته :

ويعني المفهوم المتقدم للعرض الكلي ، أنه يتكون من مجموع العروض الفردية، لذا فإنه يخضع لنفس المحددات التي تحدد العرض الفردي (في المدة القصيرة جدا).

1. فمن حيث قانون العرض :

فتزيد الكميات الكلية المعروضة من سلعة (أو خدمة ما) بزيادة ثمنها وتنخفض بانخفاضه.

2. ومن حيث جدول العرض:

فهو يتكون من مجموع جداول عرض المنتجين الأفراد ، أي من تجميع جميع الكميات التي يكون المنتجون الأفراد على استعداد لبيعها من السلعة عند الأثمان المختلفة لها .

فمن باب التبسيط لنفرض مثلا أن عدد المنتجين في سوق سلعة ما كالتفاح هم اثنان فقط.. فإن كل واحد منهما سيكون له جداول لما عساه أن يعرضه من كميات من إنتاجه من التفاح عند كل ثمن من أثمانه.. ومن مجموع الكميات المعروضة بجدوليهما سيتكون جدول العرض الكلي على النحو التالي:

تغير العرض الكلي بتغير ظروفه :

كما يتغير العرض الكلي بالتغيرات التي تحدث في الثمن، فإنه على فرض ثبات هذا الثمن يتأثر (أي العرض الكلي)

بالتغيرات التي تحدث في ظروفه وهي نفس الظروف التي تؤثر في العرض الفردي، وهي نفقة الإنتاج و أثمان عناصر الإنتاج ، و أثمان السلع الأخرى ومستوى الفن الإنتاجي:

فيزيد العرض الكلي : بأن تكون المشروعات على استعداد لإنتاج كمية أكبر من السلعة عند كل ثمن ، وذلك إذا انخفضت أثمان كلمن : نفقة الإنتاج السلعة ، وخدمات عناصر الإنتاج ، والسلع الأخرى وارتفع مستوى الفن الإنتاجي . لأن كل ذلك سيؤدي إلى زيادة ربح المشروعات مما يحفزها على زيادة إنتاجها ومن ثم عرضها لمنتجاتها.

وينقص العرض الكلي : فتميل المشروعات إلى إنتاج كمية أقل من السلعة عند كل ثمن وذلك إذا ارتفعت أثمان كل من : نفقة إنتاج السلعة ، وخدمات عناصر الإنتاج والسلع الأخرى و انخفض مستوى الفن الإنتاجي ، فالتغير في كل هذه الظروف على هذا النحو سيؤدي إلى انخفاض أرباح المشروعات مما يدفعها إلى تخفيض إنتاجها وبالتالي عرضها لمنتجاتها.

<u>مرونة العرض:</u>

<u>مفهومها :</u>

وضح من قانون العرض وجود علاقة طردية بين التغيرات التي تحدث في الثمن والكميات المعروضة من السلعة(أو الخدمة)، فكلما ارتفع الثمن زادت الكمية المعروضة منها ، وكلما انخفض الثمن انخفضت الكمية المعروضة منها.

وتعني (مرونة العرض) درجة تأثر الكمية المعروضة من السلعة، لكل تغير في ثمنها في السوق ، أي درجة استجابة العرض لتغيرات الثمن. فإذا أدى تغير يسير في الثمن إلى تغير كبير في الكمية المعروضة كان معنى ذلك أن (العرض مرن) ، وإذا أدى تغير كبير في الثمن إلى تغير يسير فقط في الكمية المعروضة، دل ذلك على أن (العرض غير مرن).

قياس درجة مرونة العرض :

تقاس درجة مرونة العرض، أي مدى حساسيته أو استجابته للتغيرات التي تحدث في الثمن، بقسمة نسبة التغير في الكمية المعروضة، على نسبة التغير في الثمن.

العوامل المحددة لدرجة مرونة العرض :

توقف درجة مرونة العرض على مدى قدرة العارضين على تغيير العرض، سواء بزيادته عند ارتفاع الثمن، أو بإنقاصه في حالة انخفاض الثمن.

فكلما زادت قدرتهم على تغير العرض ـ كلما ارتفعت درجة مرونة العرض.

وكلما قلت قدرتهم على تغيير العرض . كلما انخفضت درجة مرونة العرض.

وتختلف قدرتهم على تغيير العرض، وفقا للمدة المتاحة أمامهم لإجراء هذا التغيير في العرض، فتزيد قدرتهم كلما زادت هذه المدة ، وتنقص بنقصانها.

1 -ففي المدة القصيرة جدا تتوقف درجة مرونة العرض على أمرين :

الأول: الكمية المخزونة من السلعة (في حالة ارتفاع الثمن):

فكلما كانت كمية المخزون من السلعة كبيرة، كلما زادت قدرة البائعين على زيادة العرض، وزادت مرونة العرض.

وكلما كانت كمية المخزون من السلعة قليلة، كلما قلت قدرة البائعين على زيادة العرض، وقلت مرونة العرض.

الثاني: قابلية السلعة للتخزين (في حالة انخفاض الثمن):

- **فكلما كانت السلعة قابلة للتخزين ، كلما زادت قدرة البائعين على خفض عرضها، وزادت مرونة العرض.**
- **وكلما كانت السلعة غير قابلة للتخزين ، كلما قلت قدرة البائعين على خفض عرضها،وقلت مرونة العرض.**

ب.وفي المدتين القصيرة والطويلة :

فتتوقف مرونة العرض على مدى قدرة عناصر الإنتاج على التنقل من صناعة لأخرى : فإذا زادت قدرتها على التنقل، زادت قدرة المنتجين على تغيير العرض، وكان العرض مرنا، وإذا قلت قدرتها على التنقل ، قلت قدرة المنتجين على تغيير العرض، وكان العرض غير مرن.

ويلاحظ أن قدرة عناصر الإنتاج على التنقل بين الصناعات تزداد من مدة لأخرى فهي تنعدم في المدة القصيرة جدا ، ولذلك تتوقف مرونة العرض فيها على عامل التخزين، بينما تكون محدودة في المدة القصيرة، وتزداد في المدة الطويلة ، ولذلك يكون العرض فيهما مرنا.

وجه الشبه بين سبب مرونة العرض وسبب مرونة الطلب:

- يتلاقي مرونة العرض مع الطلب في أمرين :

الأول. كلاهما يتوقف على مدى وجود بديل:

فترجع مرونة الطلب إلى ، مدى قدرة (المستهلكين) على أن ينصرفوا عن السلعة التي تغير عنها إلى بديل يحقق لهم نفس الإشباع.

بينما ترجع مرونة العرض إلى ، مدى قدرة (المنتجين) على أن ينصرفوا عن السلعة التي تغير ثمنها إلى بديل يحقق لهم نفس الربح.

الثاني: لا يلزم تو افقهما في المرونة :

فقد يكون الطلب على السلعة مرنا وعرضها غير مرن، إذا وجد بديل لها في نظر المستهلك ، ولم يوجد في نظر المنتج.

وقد يكون الطلب على السلعة غير مرن وعرضها مرنا، إذا وجد بديل لها في نظر المنتج ، ولم يوجد في نظر المستهلك.

د / عمر مزيون

د/ رجب زكي